2013 AUTUMN vol.19

# Mansion Days

三井不動産住宅サービスのマンション生活情報誌

巻頭特集

マンション管理について大いに語る

## 40周年記念座談会

40th Anniversary

おかげさまで40周年

三井不動産住宅サービス

http://www.mitsui-kanri.co.jp

# 新入社員から勤続30年のベテランまで マンション管理について弊社社員が大いに語る。

巻頭特集

## 40周年記念座談会

オイルショックやバブル景気、幾度かのマンションブーム、
そして震災を経験し現在に至るマンションとマンション管理の歴史の中で、
弊社は今年7月、創立40周年を迎えました。
巻頭特集では、勤続30年から今年入社した新人まで、
10年刻みで8人の社員を集め、座談会を実施しました。

40th Anniversary

### 世代ごとに大きく異なる人材育成に対する考え方、手法。

弊社の業務は共用部の管理や管理組合への対応だけではなく、専有部へのサービス、さらにはコミュニティ活動のサポートまで40年という長い時間のなかで大きく変化してきました。こうしたサービスの多様化を受けて、弊社の人材育成の考え方や手法も様変わりしています。安藤が入社した1983年、創業10年目の管理戸数は1万2千戸を突破、同時に建物の区分所有等に関する法改正が行われ管理組合の創設等の規定が新設された年でもありました。

―安藤　入社当時、本社は新宿三井ビルの39階にあり、南側の窓から遠くに東京湾が見えたのを覚えています。当時は170名ほどしか社員がおらず、本社以外に3つの事業所があるだけでした。私は入社の翌日から湘南と都心7つの物件を担当することになり、研修といえば数日間で基本的なビジネスマナーを勉強する程度のものでした。また当時は今日のように分業が確立されておらず組合運営から共用部点検、さらには分譲後のアフターサービスも担っていたため設備から建築用語まで一から学ばなくてはなりませんでした。

　その後、1986年には第5次マンションブームが起き、バブル景気の始まりで都心の地価が上昇、都心では10億円超のマンションが売られた反面、ファミリータイプは地価の低い郊外に展開されるようになります。そして北島、佐藤、千葉が入社した1993年（平成5年）、管理戸数は4万戸を突破。また、バブルの崩壊とともに地価が下落し、都心のマンションも購入しやすい価格となったため、都心への回帰が始まります。これが第6次マンションブームといわれ、弊社の業務が大きく拡大した時期でもありました。

―北島　私は現在の部署でいう受託営業部事業企画課という部署に配属されました。この部署ではマンションの管理規約をつくったり、管理費を積算したりするのが仕事でしたが、先輩たちが懇切丁寧に教えてくれました。

―佐藤　入社するまでマンション管理がどういう業務なのか知らなかったですね。当初人事労務課という部署に配属され、給与から研修、採用まで全部やっていたのですから忙しかったです。北島さんと同様に先輩がつきっきりで仕事を教えてくれる環境でした。社員数が564名でしたので風通しが良く、後輩の面倒も見られる規模だったのでしょう。そのころは社員旅行や全社をあげての懇親会なども行われていました。

―千葉　私は1993年（平成5年）の1月入社でしたが、懇親会や社員旅行では日頃は離れたメンバーとの情報交換もできました。

　そして佐々木と江藤が入社した2003年（平成15年）、従業員数は1034人と千人を突破。さらに管理戸数は10万戸を超えます。同時に弊社の長期経営計画がスタートし、『「安心・安全・信頼」と「満足を超えた感動のサービスを」目指して』という企業スローガンが生まれたのもこの時期。そして翌2004年、他社に先がけて24時間365日のコールセンター機能が導入されました。

―江藤　入社当初は品質管理課という部署に配属されました。ここでは設備や清掃、植栽などの管理業務のチェックが主な仕事でした。研修期間は3週間ぐらいでしたが、この部署にはそれぞれに専門知識を持った先輩たちがおられ、きめ細かくトレーニングをしてくださいました。

―佐々木　研修の後、新宿・渋谷を担当する東京支店営業4課に配属されました。配属後も半年間は担当物件を持つことなく、ブラザー制という教育プログラムのもとに先輩と一緒に管理物件を回りました。実家が戸建てということでマンションにはあまり馴染がなかったのですが、さまざまなマンションを見る機会があり、今思えば当時の最先端のマンションを見ていたことになるのでしょうか。

　そして40周年を迎える2013年、弊社の従業員数は1888名、管理戸数は17万8268戸。今年入社の新人二人に志望動機や現在（8月上旬）の仕事について話を聞きました。

―神前　実は他の管理会社の説明会に行ってしまったのですが、その際にマンション管理に興味を持ちました。この業界について色々調べていくうちに、三井不動産住宅サービスの評価が高かったこともあって入社に至りました。現在は、国分寺営業所に席を置きながら、研修のために本社と営業所を行き来している毎日です。研修では電話の応対などをはじめ一から教えてもらいました。

―赤津　この業界では、マンション管理業務主任者の資格取得が不可欠になっています。会社では予備校に通わせてくれたりと内定期間中から資格取得に向けたサポートを行ってくれました。私も神前と同じように本社と支店を往復する毎日です。

　「仕事は見て覚えろ」という時代から入社時、フォローアップと研修を繰り返しながら必要なスキルと人間性を備え

勤続30年

安藤　智哉　総務部長

勤続20年

北島　鋼二
青山支店　白金事業所　所長

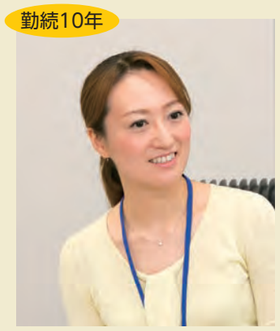
勤続20年

佐藤　正樹　東京東支店
営業課　フロントマネージャー

勤続20年

千葉　久子
東京東支店　営業課　ライフサポーター

勤続10年



江藤　仁美
マンション管理本部　事務センター

勤続10年

佐々木　達也　千葉支店
営業課　フロントマネージャー

新入社員

神前　拓実　東京支店
国分寺営業所　フロントマネージャー

新入社員

赤津　亜美　横浜支店
営業課　フロントマネージャー

た人材を育成していく現在。こうした人材に対する考え方の変化の背景にはマンション管理に関わる顧客ニーズの変化やサービスの多様化があるのはいうまでもありません。

## 管理会社として今後どうあるべきか、8人8様の意見を聞きました。

勤続30年から20年、10年そして新人それぞれに40周年を迎えて想う事があるはずです。ベテランと中堅社員には40年という歴史を振り返りながら管理会社として今後どうあるべきか、そして新人には仕事のなかでどういう意識を持って何をしていきたいのかを語ってもらいました。

―安藤　私が入社した30年前は若い人が少なく、まだ社員の数も少なかったために年齢構成がピラミッド型ではありませんでした。しかし現在では若い人が中心となって管理組合と向き合っています。現在が会社として成熟した形といえるのではないでしょうか。毎年、熱意のある若い人たちが入社してくることで、弊社はこれからもより良い会社に成長していくと思っています。今後の取り組みとして、営業所や支店ごとに不公平が生じないよう職場環境を改善していきたいと思っています。お客様によりよいサービスをお届けするには、まず良好な職場環境が大切だと考えています。

―北島　マンション管理はいわば縁の下の力持ちですが、その業務内容についてあまりにも知られていないのが現状です。社員のモチベーションを高めるうえでも、業界全体の地位を向上させるためにもマンション管理という業務を広く社会に発信していく必要もあるのではないでしょうか。

―千葉　私が担当しているのは74戸という規模ですが、居住者の方々ひとり一人に快適なマンションライフをお過ごしいただけるように留意しています。

―佐藤　マンションの立地や規模、居住者の年齢構成などによって、マンション管理に求められるニーズは実にさまざまで、多様化しつづけています。私自身こうした環境の変化を実感しており、管理組合ごとのニーズに柔軟に、そしてスピーディに対応できる仕組みづくりとツール開発に取り組んでいます。お客様への説明を迅速に行うために、現在タブレット型ＰＣの導入なども検討しはじめています。

―江藤　女性の総合職が増えているので、今後は女性の管理職なども現実になってくると考えています。また今後お客様へのサービスがもっと拡がっていくなかで、女性の目線が必ず必要になります。そのためにも後輩を育てていきたいと思います。

―佐々木　管理組合と管理会社ではサービスを享受する側と提供する側で立場が異なることから、しばしばギャップを感じることがあります。そうした差異を少なくし、双方が満足できる着地点を見つけだす、つまり管理組合と会社のコーディネートを上手に行えるようになりたいと思っています。

―神前　担当物件を持ったらぜひコミュニティイベントを提案したいと思っています。担当するエリアには築18年、24戸というマンションもあります。そうした規模でも実現可能なプログラムを考えて提案していきたいと考えています。

―赤津　先輩には新人だからできることを考えてやってみれば、とアドバイスをいただきました。ベテランが見落とす事柄でも、新人だから気づけることがあるはずです。そのために気づきを大切にしていきたいと思います。

**8名がそれぞれにこれからやっていきたいこと、取り組みたいことを挙げてくれました。個人の心遣いレベルから全社的な取り組みが求められるものまでさまざまですが、これらすべてが実現した時、弊社は現在よりもより良いサービスを提供できる会社になるにちがいありません。**

## お客様対応への意識についてそれぞれに意見を聞きました。

最後にお客様に接する際の意識や、お客様に満足していただくために大切にしていること、日常の業務で留意していることなどを聞いてみました。

―安藤　マンション管理業務はあくまで裏方としてお客様をサポートする業務です。お客様が安心して暮らせる環境をお届けするのが弊社の管理業務だと思っています。ですから質の高い管理業務とはその存在すら感じさせないものであるべきです。

―北島　笑顔などお客様との接し方で、マンション管理業務に対する評価が変わってきます。穏やかに優しく人に接するためには人間力をどう鍛えていくかが大切なポイント。この点について若い人とベテランがともに考えていく必要があると思っています。

―千葉　基本は、まずお客様に公平に接すること、つぎにお客様の話をじっくりと聞くこと、そして笑顔も大切にしています。

―佐藤　あって当たり前、よくできて当たり前、それがマンション管理業務だと思っています。そのために私は自分が理事長だったら何をしてほしいのか、を考えて実行するようにしています。こうした考え方を持っていれば、物事が間違った方向に展開してしまうことが少なくなるはずです。

―江藤　私たち社員がいつも楽しく高いモチベーションを維持しながら働くことがお客様の満足につながっていくと考えています。私達の部署はお客様と直接接する機会はあまりありませんが、社内のコミュニケーションの際に相手に一言添えることも意識しています。こうした細かな行動によって営業などのスタッフが気持ちよく働け、それがお客様の満足につながっていけばいいと思います。

―佐々木　あたかも自分がもうひとりの理事として参加できているような管理組合の場合にはスムーズに心地よく物事が進行しますがそうでない場合には上手くいかないことも経験しています。私はお客様と管理会社という関係性はキープしながらも、組合の一員として参加させていただいているという意識を持って仕事に当たっています。そうした意識は仕事への誠意や熱意としてお客様にも伝わるものです。

―神前　あるライフサポーターの方で、ゲリラ豪雨などへの対策で駐車場を見回って車の窓が開いていないかを確認されている方がいます。窓が少しでも開いている場合には電話でお知らせするわけですが、こうした細やかな心遣いができるようになりたいと思います。

―赤津　現在のところ電話での応対が多いので、自分の声のトーンを意識しています。お客様からの連絡を一番最初に受け付ける者として、最初が肝心であると思い対応に気を使っています。

**経験や業務内容もさまざまな8人が、お客様対応についてそれぞれに自分流の考え方を持っている。今回の座談会のような機会でなくては知り得ない貴重な意見が多数出ていました。**

**10年後の50周年、再びこうした座談会を行う際には、今回のメンバーの多くがより経験を深め、管理業務の最先端で活躍していることを期待させられる座談会でした。**

### 三井不動産住宅サービス 40年の歩み

| | |
|---|---|
| 1973年 | 東京圏のマンション管理会社として<br>第一メンテナンス㈱が設立 |
| 1974年 | 戸建住宅のアフターサービス会社として<br>第一ホーム㈱が設立 |
| 1981年 | 第一メンテナンス㈱と第一ホーム㈱が合併し<br>三井不動産住宅サービス㈱と社名変更 |
| 1983年 | マンション管理受託戸数1万戸を突破 |
| 1986年 | 新入社員フォローアップ研修開始 |
| 1987年 | マンション管理受託戸数2万戸を突破 |
| 1989年 | 初の女性管理員採用<br>本社を新宿三井ビルから西新宿木村屋ビルに移転 |
| 1991年 | マンション管理受託戸数3万戸を突破 |
| 1992年 | 緊急センター新設 |
| 1996年 | マンション管理受託戸数5万戸を突破 |
| 2003年 | マンション管理受託戸数10万戸を突破 |
| 2004年 | 緊急センターに24時間365日対応する<br>コールセンター機能を付加した「お客様センター」を開設 |
| 2005年 | 第1回理事長セミナー開催 |
| 2008年 | マンション管理受託戸数15万戸を突破 |
| 2013年 | 日本経済新聞読者アンケート※にて<br>5年連続「信頼度No.1」を獲得 |

※日本経済新聞社クロスメディア営業局主催

40周年記念特集

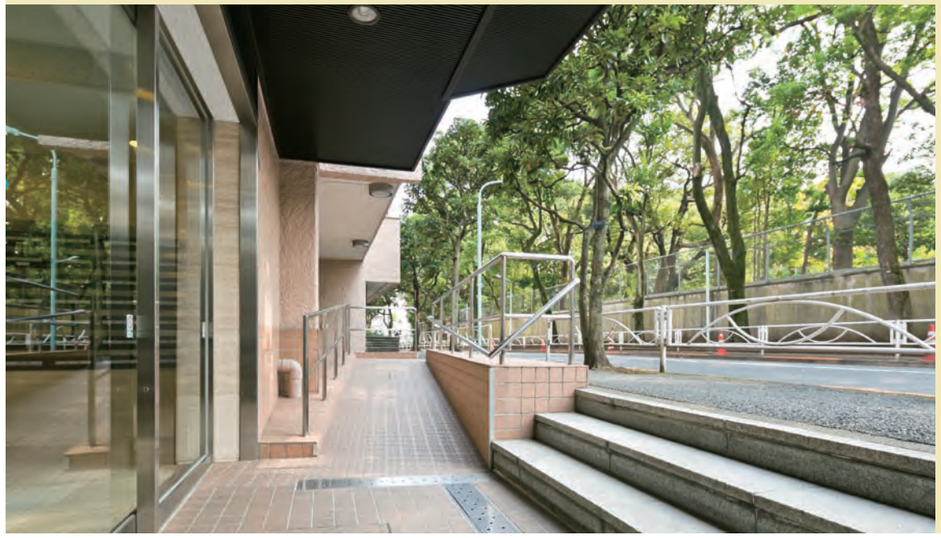
理事長インタビュー

# これからは管理会社としてよりスムーズなコミュニケーションを。

▲「高輪パーク・マンション」建物外観

弊社の創業当時から管理会社として
40年変わらずお付き合いいただいているマンションがあります。
そうしたマンションのひとつ〈高輪パーク・マンション〉の管理組合理事長、
佐藤博さんにお話を伺いました。

▼エントランスに新設したスロープ



**40年を振り返ってみて何か記憶に残ることはありますか。**

私は新築時からここに住んでいます。入居当時は東京にそれほど高い建物がありませんでしたので、このマンションから品川方向に海が見えましたし、隅田川の花火も見えました。近くには路面電車も走っていました。羽田空港から離陸する飛行機もかなり低い高度で見えたのを覚えています。このマンションは三井不動産のパーク・マンションの先駆けとして注目され、先輩や同僚からあそこに住んでいるのか、と言われたものでした。

**40年お住まいになられて何かご感想はありますか。**

このマンションは総戸数83戸で7階建て。2戸~3戸で1基のエレベーターを使う仕様になっています。当時としては贅沢な設備だったようです。住民間のトラブルがほとんど無いなど、住み心地が良かったのでしょうか、現在でも代替わりはあるにしても、居住者の半数以上が竣工当時から住みつづけています。

▼管理組合理事長の佐藤さん

**管理組合は今年42期目だそうですが、組合について何か想いはありますか。**

総戸数83戸で、そのうち役員が毎年12、3名ですから、40人から50人で巡るように役員や理事長をやってきている訳ですね。理事長の任期は1年ですが、前期はエレベーターリニューアルという大事業があったため2年連続で務めていただきました。役員はほとんど顔見知りですが、皆さん年齢を重ねてきていますので、若い人達に参加してもらいたいと思っています。

▲パティオを望むロビー

**大規模修繕などで大きく変わったところはありますか。**

大分昔のことになりますがエントランスをオートロックにしました。また高齢化が進むなかで玄関のスロープや非常階段に手すりを設置するなどバリアフリー化を行いました。工事を実施した当時、車いすの方もおられましたが今では若いお母様方に好評です。昨年はエレベーター7基をリニューアルしました。先ほどもお話しした通り、2戸から3戸で1基のエレベーターを使うようになっていますので、エレベーター使用頻度が絶対的に少ない。40年間、問題なく使ってきましたが補修部品がなくなると言われたこともあって思い切って更新しました。さらに昨年から少しずつですが情報収集など建替えについての準備も初めています。

▲リニューアルされたエレベーター

**震災後、コミュニティの大切さが言われるようになっています。**

ご近所の付き合いが煩わしい、という理由でマンション住まいを選ばれる方がいらっしゃるのも事実です。しかし、前回の震災時のようにいざという時には周囲の人が声をかけてくれるから一緒に動けるものだと思います。昨年は防災訓練も実施、30人程の参加でなかなか盛況だったと聞いています。私も消火器訓練をしました。また緊急時の対応のために居住者の名簿を作ろうという動きもありますが、個人情報保護の問題もあり具体化するにはまだまだ時間がかかりそうです。個人的には居住者の高齢化が進み、新しい居住者も増えてきている現状もありますので、管理会社にも協力していただいて一刻も早く名簿をつくりたいと考えています。

**弊社とは40年間お付き合いいただいています。管理について何かご感想は？**

清掃の質をはじめ総じて合格点ではないでしょうか。フロントマネージャーの方も何代目かになりますが、よい人を選んでいただいているようです。

**何か弊社のサービスについてご要望などがあればお聞かせください。**

コミュニケーションの問題があります。管理会社からの伝達事項などは掲示板に貼り出されますが、高齢化が進むなかで毎日欠かさず掲示板を見る方も減っていくと思います。各戸への配布物に関しても見ていないかもしれない、という前提でコミュニケーションを考えるという姿勢を持っていてほしいものです。また緊急時の連絡先を各戸の電話口に貼っておくような事も必要ではないでしょうか。

**70歳を超えても現役でお仕事をされているという佐藤さん。コミュニケーションの面でも貴重なご意見をいただきました。弊社では居住者の方々のご意見やご要望に耳を傾けながら今後ともよりよいサービスの提供をめざしていきたいと考えています。お気づきの事柄やご意見など、弊社フロントマネージャーやライフサポーターなどにお気軽にお伝えください。**

▼歴史を感じさせる石積み

# テーマは「東北に愛を！発信はBEACONから！」恒例の「チャリティ夏祭り」。

**ビーコンタワーレジデンス「チャリティ夏祭り」2013年7月20日（土）／東京都江東区**

**東雲水辺公園を臨む運河沿いの超高層タワー、〈ビーコンタワーレジデンス〉。デザイナーズタウン「東雲キャナルコート」でもひときわ目を引く総戸数440戸の大規模マンションです。猛暑の中にあっても運河を渡る風が心地よい「チャリティ夏祭り」を取材しました。**

▼美しい夏空に映える外観

〈ビーコンタワーレジデンス〉の夏祭りは今回で3回目。2011年以降はチャリティイベントとして開催されているというこの夏祭りでは、さまざまなプログラムの収益が「あしなが東日本大震災・津波遺児募金」（あしなが育英会）に寄付されるのだそうです。

〈ビーコンタワーレジデンス〉ではこの夏祭りのほか、冬には餅つき大会を、さらに春と秋には防災訓練と消防訓練も実施しているそうで、竣工5年目という期間を考えれば非常に活発なコミュニティ活動が行われていることに驚かされます。こうした活発な活動の理由を今回の担当理事である大津さんとイベントの運営を担う自衛消防隊長の北尾さんに伺うと「まず私たちのマンションは同じような世代の子どもをもつ同世代が多いということもあり、話がまとまりやすいという事情があります。また東日本大震災以降、コミュニティの大切さが皆の共通の理解になっていますし、管理会社の方々からの提案やバックアップがあるのも力になっています。」とお話ししてくださいました。「チャリティ夏祭り」は理事会が主催し、自衛消防隊が運営を行うという役割分担になっているそうで、理事を歴任された方々も一声かければ気軽に運営に参加していただけるとのこと。参加者は年々増えているのだそうです。

今回の「チャリティ夏祭り」のプログラムは実に多彩。玄関ホール奥に飾られた「BEACON七夕飾り」にはじまり、昨年から始めたという「BEACON縁日」、辰巳運河を臨むデッキを使用した「ビアガーデン」、信州・蓼科の契約農家がつくった新鮮な野菜や乳製品を販売する「採れたてマルシェ」、さらには今回の祭りを撮影した写真で後日エントリーしてもらう「写そう！ビーコン夏祭り！フォトコンテスト」まで幅広いプログラムで展開されました。とくに「BEACON縁日」は子供たちに大人気。輪投げやスーパーボールすくい、千本くじなど、開始から終了まで絶えることなく子供たちが集まっていました。また今回が初めての試みという「採れたてマルシェ」も盛況。色鮮やかな野菜を買い求める方々も数多くいらっしゃいました。このプログラムについて伺うと「初回の祭りから管理会社よりさまざまな提案をいただき、回を重ねるごとに内容も充実してきました。今回が初となる〝採れたてマルシェ〟も管理会社の方からご提案いただいたものです。」とは前出の北尾さん。充実したプログラムによって多くの参加者を集めるという視点では、まず管理会社に協力を仰ぐというのが近道かもしれません。

プログラムがすべて終了した夕刻6時前、理事長の田邊さんに感想を伺うと「今回の参加者は親子で200組を超えているようです。総戸数440戸ですから、かなりの割合だと思います。担当理事のお二方をはじめ、スタッフの方々がメールなどを使いながら忙しい仕事の合間を縫って尽力してくださった成果と言えるでしょう。皆で仕事を分担しながらスムーズに運営できたと思います。」とおっしゃっていました。

今回弊社がご提案させていただいた「採れたてマルシェ」は、弊社のグループ会社である㈱三井の森が運営を担当させていただきました。弊社ではイベントプログラムのご提案や運営支援まで、さまざまな形でコミュニティイベントをサポートさせていただきます。お気軽にお声掛けください。

▲チケット販売

▲チャリティ特売

▲BEACON七夕飾り

BEACON 縁日

輪投げやスーパーボールすくい、千本くじ、綿あめや飲料の販売など子供たちに大人気のコーナー。夏祭りの雰囲気を盛り上げる浴衣を着た子どもたちも多数参加していました。

セッティング

理事会と自衛消防隊のメンバーを中心に組織された運営スタッフがてきぱきと準備を進めていました。一通り整った後、理事長のあいさつと注意点の伝達が行われ、いよいよ祭りがスタート。

信州・蓼科から直送された色鮮やかな採れたて野菜が並ぶ「採れたてマルシェ」ではカブトムシも販売されていました。

ビアガーデン

建物前面の辰巳運河から吹く風が心地よいデッキや建物内のビーコンカフェを使ったビアガーデンも盛況。ビールのほかフランクフルトソーセージなども販売され賑わっていました。

ショータイム

エントランスホールを使って午前と午後の2ステージで展開されたショータイム。ピエロ姿のパフォーマーによるバルーンアートのテクニックと楽しさに子どもたちも大喜び。

シリーズ プロが現場で評価する

# 我が家の防災能力チェック②

今回伺ったKさん
ご家族：ご夫婦+4歳・1歳のお子様
物件：築32年、15階建ての2階、3LDK

防災コンサルタントの永田宏和さんとともにマンションにお伺いし、
そのお宅の防災対策をプロの眼から細かくチェック、
改善点やアドバイスをいただきます。皆様のお宅の防災能力のアップに
ぜひお役だてください。

【家具の転倒防止対策についてのご注意】戸境壁（住戸と住戸の境となる構造壁）はマンションの共用部分であり、コンクリートでもあることから釘やビスによって家具転倒防止金具を取り付けることができません。ただし事前に、そのための下地工事を施しているマンションもございます。マンションごとに定められた管理規約によっては、戸境壁への金具の取り付けが禁止されている場合もございますので、取り付けの際は管理会社までご相談ください。

永田（ながた） 宏和（ひろかず）
企画・プロデューサー
NPO法人プラス・アーツ理事長
2005年阪神・淡路大震災10周年事業で楽しく学ぶ新しい形の防災訓練「イザ！カエルキャラバン！」を開発、翌年、NPO法人プラス・アーツを設立し、同プログラムを首都圏、関西圏を中心に展開。2007年からその活動の輪はインドネシアや中米、モンゴル、タイなど海外に拡がっている。このほか東京ガス、無印良品などの企業が展開する防災プロジェクトのアドバイザーも務める。
**NPO法人プラス・アーツ**
http://www.plus-arts.net/


## 小さなお子様がいるご家庭では、物の置き場所と置き方に工夫が必須。

Kさんご家族には4歳の男の子と1歳の女の子がいらっしゃいます。いたずら盛りの小さな子どもたちは棚の下方に置いてある物に触る、取り出すのが当たり前。したがって大切な物は手が届かない上に上にと積みあがっていきがちです。防災の観点からこれは危険。永田さんはこれを見て「多少物を取りだしにくくはなりますが、ふた付きのケースに入れて、なるべく下方へ置くのがいいでしょう。しばらくは不便かもしれませんが、子どもたちが成長するまでの辛抱です。」と指摘されていました。また棚は壁面に固定して動かないようにするのが基本。またCDや本の飛び出し防止のためには下に敷く滑り止めシートや前面、棚の幅いっぱいに落下防止の衝立の板を立ち上げるのが効果的ともおっしゃっていました。

## 物が飛んできた場合の安全を考えて座る位置を決める。

強い地震の場合には物が飛んできます。1日のうちで最も長い時間を過ごすリビングダイニングではそれを想定して座る位置を決めておく必要があります。とくにお子様が小さい場合には、安全を考えてまず子どもたちが座る場所を決め、次に親が座る場所を考えます。またKさんのお宅ではキッチンカウンターに観葉植物の花瓶が置かれ、その上部に吊戸棚が作りつけられています。永田さんは「高さのある花瓶は間違いなく倒れますし、飛んでくる可能性もあります。ガラス製のものはとくに危険です。どうしても置きたい場合には粘着シートで固定するなどの対策が必須となります。また上部の吊戸棚には食器の下に滑り止めシートを敷いたうえで、扉が開かないように耐震ラッチなどを付ける必要があります。」とアドバイスされていました。

## 後から転倒防止対策を行う前提で、家具の高さを選ぶことも大切。

次は子供部屋に移動し、おもちゃや絵本などが入っている棚をチェックしました。この棚は壁面に固定されておらず、永田さんはまずその点を指摘。さらに「高さのある家具の場合には天井と家具との間に突っ張り棒を入れるのが効果的ですが段ボール箱を入れるだけでも効果があります。ただ天井との距離がある場合には突っ張り棒の効果が低くなりますし、見かけも良くありません。ですから後から転倒防止対策を行う前提で家具の高さを選ぶことも大切になります。引き出しの場合には飛び出し防止のためのストッパーが市販されていますのでそれを活用するのも良いでしょう。」とのアドバイスをいただきました。

## 重量のある冷蔵庫には専門業者の施工が安全確実。

食器や調理器具の飛び出しのほか、キッチンで一番危険なのは重量のある冷蔵庫です。冷蔵庫が動いてしまうと、作業中に冷蔵庫と壁、柱などの間に挟まれてしまう可能性もあります。それについて永田さんは「冷蔵庫には壁面に固定するフックや床面にしっかりと踏ん張る固定脚が付いています。素人では施工が難しいのが実情なので、リフォーム業者などプロにお願いするのが安全で確実です。」とお話ししてくださいました。

## 飲料水は一週間分の備蓄が理想。無理ならばなるべくたくさん用意。

東日本大震災の際には仙台市で約18日間の断水となるなど、水道という公共インフラの復旧には時間がかかります。永田さんは一人一日2ℓ、一週間分の飲料水の備蓄を勧められていますが、4人家族の場合には相当の量になり、置き場所にも困ります。飲料水については〝可能な限りたくさん用意しておく〟ことが大切だと永田さんはおっしゃっていました。とくにミルクや離乳食が必要な小さなお子様がいるご家庭では多めに用意しておく必要があります。

## 防災備蓄には必ず複数のライトを。非常食はローリング・ストック方式で。

Kさん宅の防災備蓄品を見せていただきました。カセットコンロのボンベやカンパン、携帯トイレや保温シートなども用意されていました。永田さんのご指摘は「家の中が真っ暗になった場合にライトがないと困ります。できればLEDランタンを複数用意しておくことをお奨めします。ひとつしかないとトイレに持って行く場合にリビングなどが真っ暗になってしまいます。また非常食にフリーズドライやレトルトなど、温かく食べられる物があるといいですね。使用期限のあるものは使いながらその都度補充していくローリング・ストック方式が期限切れを防ぎながら必要量を常に確保するのに有効な方法です。」とおっしゃっていました。このほか永田さんのお奨めとして口の中を清潔に保つ口腔ケア用ウェットティッシュなどを挙げてくださいました。

未来を予想し考える。生活の変化に合わせて確かな備えを

# ライフプランづくりは万全ですか？

年金制度、税制の改正や定年延長等、社会の仕組みや制度が変われば、私たちの生活に影響を及ぼします。また、就職、結婚、出産、住宅購入、子供の進学等、生活に大きな変化を及ぼす様々なライフイベントがありますが備えは十分でしょうか。常に変化し続ける社会や私たちの生活ですが予想できる未来についてはしっかりとした備えをしたいものです。人生の設計図ともいえる「ライフプラン」についてまとめてみました。

## ライフプランとは・・・

そもそもライフプランとは何でしょうか？直訳すれば人生設計、生活設計といったものです。就職、結婚、出産、子どもの進学、家の購入、退職、老後の生活など、人生には様々なライフイベントがあります。これらのライフイベントを迎え実現するためには、十分な準備が必要になります。そのなかでも、「お金」の準備は非常に重要です。将来の夢をかなえる「お金の計画」を立て、理想とする生活を達成できる現実的なシナリオを作ること。これがライフプランです。

## ライフプラン作成の必要性・・・

近年、わたしたちを取り巻く社会環境は大きく変化しています。税制が毎年のように改正され生活に影響を及ぼしています。年金・医療制度は、制度維持の限界で大きな曲がり角を迎えています。退職金制度では４０１K（確定拠出年金）の導入が進み、選択の幅が広がっています。また、金融商品はますます多様化しています。人生設計を考え、数ある選択肢から自分にあった選択をすることが重要な時代になっています。

漠然と将来を考え迎えるのではなく、これから先の人生、生活をより具体的に考え、目に見える形にすることによって、夢の実現や目標達成のために何をすべきかを知ることができます。将来の可能性は無限でも、使える時間やお金は有限です。限りある時間やお金を無駄なく有効に使うために、ライフプランをきちんとつくり、良い選択を行い、人生の節目ごとに必ず見直しをする。

このサイクルを回していくことが、将来が混沌とした時代であるがゆえに大切です。

## ライフプランの基礎知識・・・

では、ライフプランをつくるためには何をしなければならないのでしょうか。以下にポイントを記載しますので参考にしてライフプラン作成について考えてみましょう。

### ◆何をすればいいの？

【人生の設計を思い描く】

まずは人生の設計を思い描いてみましょう。人生において、いつどんなことをしたいのか、中・長期的な計画をたてる必要があります。生き方は人それぞれですが、多くの人が共通して通過する節目があります。具体的には、結婚、出産、住宅取得、子どもの進学、子どもの独立、定年退職等です。これらのライフイベントを何歳位にどのように迎えるのか、中・長期で具体的な時期を考えてみましょう。

【キャッシュフロー表を作成する】

キャッシュフロー表を作成するためには現状を正確に把握する必要があり、家計の収入と支出を知ること、所有財産については具体的な数値でつかむことが重要です。これら家計の収支と財産状況をベースに、結婚、子どもの誕生、子どもの進学・独立、住宅取得、定年退職など、将来のライフイベントに応じた収入支出の増減を考えます。

### ◆いつやればいいの？

早期の資金準備は家計の安定につながりますので早いに越したことはありません。ライフプランを一度も作成していない方はすぐにでも作成することをお勧めします。

よく、住宅を購入したときにライフプランを作成したので大丈夫という声を聞きますが本当に大丈夫でしょうか。

その当時においては確かに未来を予想し計画を作成していますが、家族をとりまく環境はいつも変化しており、将来に向けた家計の収支、必要資金も変動しています。

住宅購入時、お子さまが生まれたとき、共働きをやめたとき、子どもの進学時、定年退職をしたときなど、人生の節目となるライフイベントが発生したときには必ずライフプランの見直しをしましょう。

### ◆誰に相談をすればいいの？

ＦＰ事務所や生命保険会社の営業窓口が一般的ですが、近年では来店型の保険ショップもあります。

家族の大事な将来に関わることですので、直接相談できる知人がいなければ、信用できるルートからの紹介で、信用のある会社に相談することをお勧めします。

## 万が一に備える生命保険・・・

ライフプランの作成にあたり、もう一つ重要なことがあります。家計の大黒柱である働き手に万が一の事態が起こった時への備えです。収入減による資金面への備えには生命保険が非常に有効な手段です。

では、どのように生命保険を準備すればよいのでしょうか。まず、「大黒柱の万が一の際、残された家族に必要とされる資金がいくらになるか」を把握することです。この金額が必要死亡保障額となります。この必要死亡保障額は家族のライフサイクルによって変化することから、タイミングに合わせた保障を選び加入することが必要になってきます。

## ライフプランを作成した方の声・・・

◆Aさんご家族：ご主人33歳・奥さま32歳・お子さん2歳

【ご主人】

ライフプランを見て感じたのは、「意外とやっていけそうだな」ということで不安がなくなりました。「教育費は足りるだろうか」、「住宅ローンの支払いは大丈夫だろうか」といった漠然とした不安が、データやグラフにして見てみると、安心に変わります。

説得力があり、家族の将来の姿のイメージが湧きました。

【奥さま】

私は家族との海外旅行の夢プランを入れました。子どもの中学校入学前に2～3回行きたいのですが、今から資金準備すれば、大丈夫と分かり楽しみです！

◆Bさんご家族：ご主人44歳・奥さま42歳・お子さん14歳・10歳

【奥さま】

「老後にこんなにお金がかかるの!?」という驚きがありました。正直な話、今まではなんとかなるものだと甘く考えていました。

【ご主人】

実は以前からライフプランについて相談できる人を探していました。教育資金・老後資金・住宅ローン等のお金に関連したことについて、気兼ねなく何でも相談できる人がいないかなと思っていたので、丁度良いタイミングでした。

## ライフプラン作成支援サービスのご案内

この度、三井不動産住宅サービスが管理するマンション入居者の皆さまへ無料ライフプラン作成支援サービスのご提供を開始しました。

ご希望の方には詳細をご案内しますので下記の連絡先までお気軽にお問合せください。

## 火災保険内容見直しサービスについて

なお、２０１２年度より、三井不動産住宅サービスが管理するマンション入居者の皆さまへは『専有部の火災保険内容の見直しサービス』も行っております。詳しくは左記の連絡先までお気軽にお問合せください。

### ライフプラン作成支援（コンサルティング）サービスのご案内

この度、新たにスタートした無料相談

人生の節目にはライフプランの見直しを。専門のコンサルタントによる無料相談です。

- □ キャッシュフロー表を作成してみたいな。
- □ 繰上返済はいつごろ、どうするのがお得？専門家の意見も聞いてみたいな。
- □ 老後の生活資金って、どのくらいかかるの？どう貯めればいいの？
- □ 家計の中身（食費・教育費・保険…）を再点検してみたい。効果的に支出を減らす方法は？

～ひとつでも思いあたったら、是非この機会にお申し込みください～

【サービスに関する問い合わせ先（引受保険会社・契約幹事）】

◆三井住友海上あいおい生命保険株式会社

東京中央ＦＣオフィス　フィナンシャルコンサルタント（生命保険募集人）

TEL：03－5282－8747　<受付時間>平日 9:00～17:00

〒101-0054 東京都千代田区神田錦町 3-7-1

※お電話の際は「マンションデイズを見ました」とお伝えください。

【取扱代理店（非幹事）】

◆三井不動産リアルティ株式会社

保険営業部　営業グループ

TEL：03-6758-4377

東京都千代田区霞が関 3-2-5 霞が関ビルディング内

登 2013-B-308(2013.8.27-2015.8.15)

専有部の火災保険は大丈夫ですか？

### 火災保険内容見直しについてのご案内

２０１２年度からの新サービス

以下に１つでも心当たりがある方は、すぐに火災保険の内容（保険証券・ご加入いただいた保険会社）を確認することをおすすめします。万一の際に十分な補償を得られない可能性があります。

- □マンション購入時のローンは完済したけど、その後の火災保険はどうしたか覚えていない 。
- □今入っている火災保険の満期がいつか知らない。
- □今入っている火災保険がどういうときに補償されるか実はよく知らない。
  部屋の中の壁を誤って破損させた場合、修理費用は補償される？

【火災保険ご加入に関する問い合わせ先】

◆三井不動産リアルティ株式会社　保険営業部　営業グループ

TEL：０１２０－９５９－３１６　<受付時間>平日　9:30～17:30

# 快適に秋・冬を迎える住まいケア

いよいよ本格的な秋を迎えるこの季節、快適な環境で秋・冬を迎えられるよう住まいのメンテナンスを始めましょう。
今回は今の時期にやっておきたい住まいケアをご紹介します。

## ●秋に向けてのカビ・ダニ・虫対策

湿度が高い夏はカビが発生しやすい季節です。夏に発生したカビを放っておくと、カビを栄養源としているダニなども増えてしまう可能性もあります。発生したカビにはしっかりとした対策が必要です。

### 浴室のケア

カビがいちばん発生しやすいのが浴室です。目に見えるカビは市販のカビ取り剤を使って取り除きます。とくに大切なのは換気扇やドアの通気口のカビ。この部分にカビが残っていると空気の流れに乗ってカビが住戸内の広範囲に拡がってしまいます。ちょっと手間ですが、見逃さずに取り除きましょう。

### キッチンのケア

キッチンのカビは排水口や三角コーナー部分が主な発生場所となります。この部分は掃除によってカビを取り除くよりも、毎日45℃以上のお湯をかけるだけでカビそのものの発生を抑えることができます。

### 虫干し

空気が乾燥している秋は虫干しに最適。家じゅうのドアや窓を開け放って家じゅうに空気が通るようにし、クローゼットや押し入れ、タンス、シューズインクローク、食器棚など、思いつく場所すべてを開けてしまいます。朝や夕方は湿度が高くなるため、日中がベストです。

## ●エアコンのメンテナンス

夏の間酷使したエアコンも、また冬に快調に働いてくれるようメンテナンスを行いましょう。暖房効率と省エネの視点からも重要な冬支度です。

### 室外機排気口のチェック

室外機背面の排気口に落ち葉やホコリなどが詰まっていると暖房効率が落ちるばかりか機器の寿命にも影響します。また壁面との距離が取扱説明書どおりに取られているかもこの機会にチェック。排気口をふさぐように物を置いたりするのはやめましょう。

### 室内機の清掃

フィルターの掃除はこまめにやっていても内部の熱交換機や吹き出し口などはひと夏でかなり汚れが溜まるものです。エアコンを使う機会もあまりない秋、この機会にプロのエアコン清掃を行ってみてはいかがでしょうか。暖房効率も高まり省エネにもつながります。

三井不動産住宅サービスでは、住まいや暮らしに関するご相談から、火災・停電・断水などの緊急電話まで、高度な情報力と密なネットワーク、豊富なノウハウを活かし、快適で安心できるマンション生活をサポートいたします。

お客様センター〈24時間365日対応〉
ハローコールミツイ
**0120-8656-31**

また、ご意見・ご相談は、弊社ホームページ「お問い合わせ窓口」からでも受け付けております。あわせてご利用ください。
**http://www.mitsui-kanri.co.jp/contact/index.html**





新理事長を対象に

# マンション管理セミナーを開催しました。

春は新任理事長の選任が多い季節の一つです。去る７月６日、弊社お客様センターに併設された、東京月島の会議室にて、新任理事長を対象としたマンション管理セミナーを開催いたしました。
当日は、「理事長実務サポート講座」と銘打って、弊社が編纂した理事長サポートブックを参照していただきながら、管理組合のお金の流れや重要度の高い書類のチェックポイントなど、新任理事長として知っておきたい基礎的な知識のご説明、併せて管理組合に対する弊社のサポートについてのご紹介をお聴きいただきました。
つづいて、「地震ITSUMO講座――自助と共助の重要性」をテーマに“もしも”ではなく“地震は必ず起きるものと考えいつも備えておく”ことが重要との視点から、自助と共助の重要性や首都直下型地震等への対策も説明いたしました。
弊社では、管理組合のお役に立てるよう、こうしたマンション管理セミナーを、定期的に開催してまいります。

▶理事長実務についての説明に聴き入る参加者の方々（上）
講座の後、防災用品についての説明が行われました（下）

# ２つの新サービスがスタート !!

NEW

三井不動産住宅サービス × ORIX CarShare

車を使いたいときに、使いたいだけ。

## カーシェアリング・サービス

弊社ではオリックスカーシェアと連携で、車を持たずに使いたい時だけ車を使う「カーシェアリング･サービス」をスタートしました。PC・携帯で簡単に予約できるうえ、24時間最短30分から利用可能、ガソリン満タン返し不要などメリットも盛りだくさん。三井不動産住宅サービスが管理するマンションにお住まいの方限定のサービスです。

### 特徴

- ●予約はPC・携帯で簡単！
- ●24時間最短30分から利用可能！
- ●全国のクルマが利用可能
- ●ガソリン満タン返し不要

### ご入会特典　総額6,000円分が無料！

３ヶ月分月額基本料：個人Ａプラン

**月額2,000円×3ヶ月▶0円**

※月額基本料無料期間中は無料時間料金サービスの適用はありません。

オンライン入会手続き時に必ずキャンペーンコード
**“PU4172”をご入力ください。**

ご入会はオリックスカーシェアのホームページから　オリックスカーシェア　検索

PCサイト　http://www.orix-carshare.com
モバイルサイト　http://www.orix-carshare.com/m/

オリックスカーシェア ナビダイヤル　**0570-550-177**（通話料有料）
※PHS、IP電話の方は、03-5958-3012　受付／9:00～17:00（土日祝日および年末年始は除く）

三井不動産住宅サービス × JPS 日本PCサービス株式会社

パソコンのお困りごとを何でもサポート。

## 「パソコン生活応援隊」

初期設定からインターネット契約、データ復旧、データの引越しなど、パソコンやデジタル家電のトラブルや疑問に年中無休で対応。120種類以上のメニューで快適なPCライフをお届けします。

### 特徴

- ●設定から修理・部品交換、データ復旧など120種類以上のメニュー
- ●最短で、お電話いただいた当日に訪問が可能！
  ※一部地域を除く。

パソコン生活応援隊!
personal computer support

全国273拠点
受付時間 9:00～21:00
フリーダイヤル **0120-321-239**

※日本PCサービス株式会社が運営する 有償の訪問サポート窓口 です。